Pull oder Push? Fragebogen

1 Telefonieren Sie gern mit fremden Personen? (A)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Geht so

2 Sind Sie hartnäckig? Bleiben Sie dran, wenn Sie etwas wollen? Rufen Sie auch mehrmals an? (A)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Teils, teils

3 Fällt es Ihnen leicht, auf fremde Menschen zuzugehen? (A)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Teils, teils

4 Gehen Sie gern mindestens einmal die Woche auf Veranstaltungen? (A)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Teils, teils

5 Mögen Sie Small Talk? Fällt er Ihnen leicht? (A)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Teils, teils

6 Sprechen Sie auf Netzwerktreffen pro Abend regelmäßig mit mehr als zwei Personen? (A)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Teils, teils

7 Sind Sie bereit, über einen längeren Zeitraum pro bono zu arbeiten, um z. B. einen Verein aufzubauen oder durch eine exponierte Rolle in einer Initiative – etwa als Sprecher eines Vereins – Aufmerksamkeit zu erhalten? (B)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Unsicher

8 Macht Ihnen der Dialog in Social Media Spaß? (B)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Teils, teils

9 Geben Sie gern online Rat? (B)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Teils, teils

10 Mögen Sie es gern, Ihr Wissen und Ihre Kompetenz darzustellen? (B)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Teils, teils

11 Schreiben Sie gern und gut? (B)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Teils, teils

12 Haben Sie viel Zeit und die Disziplin, um Ihr Unternehmen langsam aufzubauen, z. B. weil Sie nebenberuflich starten? (B)

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Teils, teils

Auswertung: Sie haben es sicher bereits geahnt: A-Antworten mit Ja sprechen für eine höhere Introversion und damit für Push, B für eine stärkere Extraversion und damit Pull. Natürlich gibt es Kombinationen und zahlreiche Facetten dazwischen. Tatsache ist: Push dauert länger, bis es „wirkt“ und erfordert sehr viel Disziplin sowie die Bereitschaft, sich im Internet darzustellen. Sehr hilfreich ist die Kompetenz „schreiben“, denn würden Sie dies an eine Agentur geben, wäre die Investition hoch.

B-Typen gehen leichter in Kontakt und können auf andere zugehen. Wenn Hartnäckigkeit dazukommt (2), fällt auch das (Nach-)Telefonieren leicht.

Sind Sie Berater, entwickeln Sie mit Ihrem Kunden eine zu ihm passende Pull- oder Push- oder kombinierte Strategie.